

**Публичная оферта от 3 июля 2020 года
на заключение договора об оказании услуг по увеличению продаж**

Индивидуальный предприниматель Костенков Сергей Павлович, зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя 24.07.2018 года Межрайонной инспекцией Федеральной налоговой службы № 11 по Удмуртской Республике за основным государственным регистрационным номером записи в Едином государственном реестре индивидуальных предпринимателей (ОГРНИП) 318183200058426, именуемый в дальнейшем Исполнитель, публикует на страницах домена <https://boilerroom408.ru/> настоящую оферту, размещенную по адресу в сети интернет: <http://bolernaya.ru/assets/ofertainpye.pdf>, являющуюся публичной офертой на заключение договора об оказании услуг по увеличению продаж при осуществлении предпринимательской деятельности физическими или юридическими лицами и содержащую все его существенные условия.

1. Общие положения

1.1. В соответствии с пунктом 2 статьи 437 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ) данный документ является публичной офертой.

Согласно пункту 3 статьи 438 ГК РФ, совершение лицом, получившим оферту, действий по выполнению указанных в ней условий договора, в том числе оплата услуг, считается акцептом.

Согласно пункту 3 статьи 434 ГК РФ, письменная форма договора считается соблюденной, если письменное предложение заключить договор принято в порядке п.3 ст.438 ГК РФ.

1.2. В настоящей оферте нижеприведенные термины имеют следующее толкование:

- Оферта – публичное предложение Исполнителя, адресованное любому физическому лицу или юридическому лицу, или индивидуальному предпринимателю заключить с ним Договор на оказание услуг на условиях, содержащихся в настоящей оферте, включая все ее приложения;
- Акцепт – полное и безоговорочное принятие Заказчиком условий настоящей оферты, путем оплаты услуг Исполнителя;
- Договор на оказание услуг по увеличению продаж (далее - Договор) – простая письменная форма договора, заключенного на условиях настоящей оферты при условии совершения Заказчиком ее акцепта;
- Заказчик – физическое лицо или юридическое лицо, или индивидуальный предприниматель, заключивший с Исполнителем Договор на условиях настоящей оферты;
- Предмет договора - услуги по разработке и внедрению практических инструментов для увеличения продаж (далее – Практикум) – комплекс услуг, включающий в себя:
 - подготовку программы Практикума;
 - разработку календарного плана проведения Практикума;
 - проведение Практикума (в том числе тренинги, экспертные встречи);
 - полное организационное сопровождение Практикума;
 - консультационное сопровождение заказчика после окончания Практикума.

Более полная расшифровка Практикума с этапами и со сроками приведена в Приложении №1 – Программа оказания услуг.

1.3. В связи с вышеизложенным, внимательно ознакомьтесь с текстом настоящей публичной оферты и, если вы не согласны с каким-либо условием оферты Исполнитель предлагает вам отказаться от каких-либо действий, необходимых для акцепта оферты (отказаться от использования услуг).

2. Порядок получения Исполнителем акцепта Заказчиком условий оферты, начало и окончание оказания услуг

2.1. После ознакомления с условиями настоящей оферты и со всеми Приложениями к ней Заказчик оформляет Заявку на участие в Практикуме, являющуюся неотъемлемой частью Договора. Форма заявки размещена в сети интернет на страницах доменов <https://boilerroom408.ru/> и <http://boilersales.ru/>.

Заполненная Заявка на участие в Практикуме прикрепляется Заказчиком к документам, находящимся на платформе дистанционного обучения <https://academy.boilerroompro.ru> или иной системе.

Для оформления Заявки на участие в Практикуме Заказчик обязан предоставить Исполнителю достоверные данные, в том числе: Фамилию, Имя, Отчество/Наименование; контактный e-mail; контактный номер телефона для связи. Если Заказчик является физическим лицом, то он предоставляет свои данные, если индивидуальным предпринимателем или юридическим лицом, то данные сотрудника, которому будут оказываться услуги.

Для получения консультационной поддержки относительно предоставляемых услуг, порядка и правил оформления заявки Заказчик может обратиться по телефону +7 (977) 978-1379, или электронной почте, указанной в реквизитах Исполнителя (info@boilerroom408.ru) с 10.00 до 19.00 по рабочим дням.

2.2. На основании заполненной Заявки Исполнитель выставляет Заказчику счет на оплату Практикума, со ссылкой на выбранный Заказчиком тариф и Заявку на участие в Практикуме (срок действия счета указывается на счете).

2.3. В исключительных случаях Заказчик имеет право оплатить услуги Исполнителя самостоятельно, без выставления счета, основываясь на тарифах, указанных в Приложении №1 к настоящей оферте и с обязательной ссылкой на выбранный тариф.

При оплате услуг Исполнителя без выставления счета Заказчик обязуется в день обращения к Исполнителю за участием в Практикуме заполнить Заявку на участие в Практикуме.

2.4. Заказчик производит 100 (сто)% предоплату Практикума (оплату счета или выбранного тарифа) или в меньшем размере в случаях возможных скидок от Исполнителя, что является акцентом оферты Исполнителя.

2.5. После осуществления Заказчиком предоплаты, согласно п.2.4. настоящей оферты и зачисления денежных средств на счет Исполнителя, Договор считается заключенным.

2.6. Заказчик обязан обратиться за участием в Практикуме к Исполнителю, путем подключения к личному кабинету, доступ к которому отправляется Заказчику Исполнителем в течение 2 (двух) дней с даты получения от Заказчика оплаты и Заявки на участие в Практикуме, в течение 3 (трех) дней с даты осуществления оплаты, согласно п.2.4. настоящей оферты.

2.7. Датой начала Практикума Стороны считают дату обращения Заказчика за участием в Практикуме, согласно п.2.6. настоящей оферты.

2.8. В том случае если Заказчик (посредством запроса у сотрудников Исполнителя по электронной почте, факсимильной или телефонной связи, а также любых средств передачи данных с одного носителя на другой) до начала Практикума получает материалы курсов, в том числе, но не ограничиваясь: видеозаписи, шаблоны, методические материалы и др., то для Заказчика первым днем Практикума считается момент получения вышеуказанных материалов.

2.9. Так же заказчик имеет право оплатить услуги с помощью заемных средств в соответствии с условиями банков-партнеров при использовании заемных денежных средств. В этом случае Заказчик заключает с банком-партнером соответствующий договор, где обязательно требуется указать условное обозначение выбранного тарифа, указанные в Приложении 1 настоящего договора в разделе Условия Практикума.

3. Права и обязанности Исполнителя

3.1. Исполнитель обязан:

3.1.1. Предоставить Заказчику необходимую информацию для оформления Заявки на участие в Практикуме, счет на оплату Практикума.

3.1.2. Уведомлять Заказчика о дате, времени проведения Практикума посредством электронных сообщений на электронный адрес Исполнителя, также посредством телефонной связи. Данные для уведомления Исполнитель использует те, которые были указаны при заполнении Заявки на участие в Практикуме;

3.1.3. Оказать услуги Заказчику, согласно условиям настоящей оферты;

3.1.4. Осуществлять консультационную поддержку Заказчика относительно внедрения им всех рекомендованных Исполнителем в ходе Практикума инструментов и моделей роста продаж силами экспертов Исполнителя, согласно выбранного тарифа в соответствии с Приложением 1 настоящей оферты, в течение периода проведения Практикума.

3.1.5. Вернуть 100 (сто)% от суммы, оплаченной Заказчиком в случае, если в течение 3 (трех) месяцев после внедрения Заказчиком всех рекомендованных Исполнителем и согласованных с Заказчиком в ходе практикума инструментов и моделей рост продаж (или других промежуточных параметров эффективности в случае длины сделки более трех месяцев или если тренинг нацелен на рост других показателей) не составил от 30% до 50% от среднего оборота в месяц согласно выбранному тарифу в соответствии с Приложением 1 к настоящему договору. Для расчета такого среднего оборота в месяц берется суммарный оборот Заказчика за предшествующие месяцу начала Практикума три месяца и делится на 3 (три).

3.2. Исполнитель имеет право:

3.2.1. Разрабатывать программу Практикума, определять количество и состав спикеров и экспертов, задействованных в проведении Практикума, определять время проведения тренингов и практических встреч Практикума;

3.2.2. Фиксировать процесс оказания услуг, в том числе рекомендации, задания, выполнение Заказчиком заданий с помощью платформы дистанционного обучения <https://academy.boilerroompro.ru> или иной системы. Так же Исполнитель считает, что Заказчик согласовал задание к исполнению, если от Заказчика не поступил мотивированный отказ от выполнения задания в течение 24 часов после получения этого задания с помощью платформы дистанционного обучения <https://academy.boilerroompro.ru> или иной системы;

3.2.3. Привлекать третьих лиц без согласования с Заказчиком для оказания услуг, согласно условиям настоящей оферты, оставаясь при этом ответственным перед Заказчиком за действия этих третьих лиц как за свои собственные;

3.2.4. Использовать изображение Заказчика в своем Портфолио, на что Заказчик настоящим дает свое согласие;

3.2.5. Выехать на территорию Заказчика, если условиями тарифа предполагается такой выезд. Оплата выезда на территорию Заказчика оплачивается Заказчиком отдельно и в общую стоимость Практикума не входит. Заказчик полностью берет на себя командировочные расходы в т.ч. такие как:

- перелет до места проведения мероприятия
- трансфер от и до аэропорта
- проживание в гостинице

4. Права и обязанности Заказчика

4.1. Заказчик обязан:

4.1.1. Заполнить заявку на участие в Практикуме, пример которой находится в Приложении 2 к настоящему договору. При заполнении Заявки на участие в Практикуме указывать достоверные данные;

4.1.2. Оплатить Практикум на условиях настоящей оферты по стоимости, действующего тарифа на момент оплаты, согласно Приложения №1 или согласно выставленного Исполнителем счета;

4.1.3. Предоставлять по мере необходимости Исполнителю достоверную информацию о себе и своем бизнесе, необходимую для качественного оказания услуг, исключением являются данные, которые признаны обеими сторонами как необязательные для предоставления Исполнителю;

4.1.4. Обеспечить своевременную явку на каждый из этапов Практикума;

4.1.5. Своевременно выполнять принятые на себя обязательства, а также рекомендации и/или задания Исполнителя по прохождению соответствующего этапа Практикума и подготовки к следующему этапу;

4.1.6. Самостоятельно записываться на еженедельные онлайн встречи с экспертом Исполнителя согласно инструкциям Исполнителя, описанным в платформе дистанционного обучения <https://academy.boilerroompro.ru> или иной системы не позднее следующей недели после предыдущей онлайн встречи.

4.1.7. Незамедлительно уведомить Исполнителя об изменении своих контактных данных в письменной форме посредством контактного e-mail Исполнителя;

4.1.8. При нарушении пунктов настоящей статьи 4. Исполнитель не несет ответственности за качество предоставления услуги.

4.2. Заказчик имеет право:

4.2.1. Требовать от Исполнителя соблюдение условий Договора;

4.2.2. Единожды перенести участие в Практикуме на другую ближайшую дату проведения идентичного Практикума (далее – «перенос»), предупредив об этом Исполнителя не позднее, чем за 5 (пять) календарных дней до даты начала проведения Практикума, участие в котором переноситься, при этом Практикум считается начатым и к отношениям Заказчика и Исполнителя применяются пункты ст. 5 настоящей оферты.

4.2.3. Передать права на участие в Практикуме третьему лицу (в том числе иному сотруднику, по сравнению с тем, кто указан в Заявке на участие в Практикуме), уведомив об этом Исполнителя в письменной форме (изменив Заявку на участие в Практикуме), не менее чем за 2 (два) рабочих дня до даты начала Практикума. В случае передачи прав на участие в Практикуме на нового Заказчика (или сотрудника) распространяются все условия Договора.

4.2.4. По согласованию с Исполнителем Заказчик имеет право заменить выезд эксперта Исполнителя в соответствии с п.3.2.5. на дополнительные часы встреч с экспертом Исполнителя.

5. Ответственность сторон, порядок расторжения Договора

5.1. В случаях неисполнения или ненадлежащего исполнения своих обязательств по Договору, Стороны несут ответственность в соответствии с законодательством РФ с учетом условий настоящей оферты.

5.2. Отказ Заказчика от исполнения договора в одностороннем внесудебном порядке без объяснения причин возможен путем направления электронной скан версии подписанного отказа на электронную почту, указанную в реквизитах Исполнителя (info@boilerroom408.ru), кроме того Исполнитель считает, что Заказчик в одностороннем внесудебном порядке без объяснения причин отказался от Договора в том случае, если Заказчик не явился на очередной этап Практикума и не уведомил о переносе своего участия, согласно п. 4.2.2. настоящей оферты в течение 2 (двух) календарных дней с даты начала очередного этапа Практикума.

В случае отказа от Договора в одностороннем внесудебном порядке без объяснения причин, претензии по оказанным услугам (если таковые имеются) от Заказчика не принимаются.

5.3. Заказчик имеет право отказаться от исполнения Договора (участия в Практикуме) в одностороннем внесудебном порядке без объяснения причин, с соблюдением следующих сроков:

- не позднее, чем за 3 (три) календарных дней до даты начала Практикума, в этом случае Исполнитель расторгает Договор на основании отказа от Договора Заказчика и возвращает денежные средства в размере 100 (сто)% от суммы, оплаченной Заказчиком;
- не позднее, чем за 2 (два) календарных дня до даты начала Практикума, в этом случае Исполнитель расторгает Договор на основании отказа от Договора Заказчика и возвращает денежные средства в размере 70 (семьдесят)% от суммы, оплаченной Заказчиком, а оставшиеся 30 (Тридцать)% остаются у Исполнителя в качестве возмещения убытков за немотивированный отказ Заказчика от исполнения Договора с несоблюдением сроков для такого отказа;
- не позднее, чем за 1 (один) календарный день до даты начала Практикума, в этом случае Исполнитель расторгает Договор на основании отказа от Договора Заказчика и возвращает денежные средства в размере 30 (тридцать)% от суммы, оплаченной Заказчиком, а оставшиеся 70 (Семьдесят)% остаются у Исполнителя в качестве возмещения убытков за немотивированный отказ Заказчика от исполнения Договора с несоблюдением сроков для такого отказа;
- позднее чем за 1 (один) календарный день до даты начала Практикума или во время прохождения Практикума, в этом случае Исполнитель расторгает Договор на основании отказа от Договора Заказчика и не возвращает денежные средства, оплаченные Заказчиком, а 100 (Сто)%, от суммы, оплаченной Заказчиком, остаются у Исполнителя в качестве возмещения убытков за немотивированный отказ Заказчика от исполнения Договора с несоблюдением сроков для такого отказа и за передачу материалов Заказчику по Практикуму.

Заказчик настоящим подтверждает, что согласен с суммами убытков, обозначенных в настоящем пункте и подлежащим возмещению Заказчиком Исполнителю, в случае отказа Заказчика от договора в одностороннем внесудебном порядке без объяснения причин.

5.4. Отказ Заказчика от исполнения договора в одностороннем внесудебном порядке с мотивировкой такого отказа возможен путем направления электронной скан версии подписанного отказа на электронную почту, указанную в реквизитах Исполнителя (info@boilerroom408.ru), Исполнитель рассматривает такой отказ от Договора в течение 5 (пяти) рабочих дней и направляет Заказчику электронную версию ответа на электронную почту, указанную в Заявке на Практикум.

5.5. Исполнитель не несет ответственности за некачественность оказания услуги (прохождения Практикума) и в том числе такие причины не могут быть указаны в возражениях на Акт, согласно п.7.6. настоящей оферты или положены в мотивировку отказа от Договора Заказчиком в одностороннем порядке, в следующих случаях:

- если ненадлежащее оказание услуг (прохождения Практикума) явилось следствием недостоверности, недостаточности или несвоевременности предоставленных Заказчиком сведений, в том числе при оформлении Заявки на участие в Практикуме, а также вследствие других нарушений условий Договора со стороны Заказчика;

- если Заказчик два раз и более не исполнил обязательства, согласно п.4.1. настоящей оферты, так как данные действия Заказчика мешают Исполнителю выполнять свои обязательства;

- если ненадлежащее оказание услуг (прохождения Практикума) явилось следствием несоответствия предоставленной услуги ожиданиям Заказчика и/или отрицательная субъективная оценка Заказчика;

- если ненадлежащее оказание услуг (прохождения Практикума) явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы, возникших после заключения Договора, в результате событий чрезвычайного характера, которые Стороны не могли ни предвидеть, ни предотвратить разумными мерами (форс-мажор).

5.6. Совокупная ответственность Исполнителя по Договору, по любому иску или претензии в отношении Договора или его исполнения ограничивается суммой платежа, уплаченного Исполнителю Заказчиком по Договору за вычетом процентов комиссии за перевод или процентов по кредитному договору в случае предоставления заемных денежных средств, взимаемых банками партнерами. При этом может быть взыскан только реальный ущерб, а не упущенная выгода.

6. Особые условия

6.1. Все информационные материалы, предоставляемые Исполнителем Заказчику в процессе проведения Практикума, а также результаты фото и видеосъемки, полученные Исполнителем во время проведения Практикума, являются результатом интеллектуальной деятельности, исключительное авторское право, в том числе смежные с авторскими правами, на которые принадлежат Исполнителю.

6.2. Использование результатов интеллектуальной деятельности не в своей предпринимательской деятельности (не связанной с продажей указанных выше материалов и результатов третьим лицам) Заказчика не допускается без письменного согласия Исполнителя и является нарушением исключительного права Исполнителя, что влечет за собой гражданскую, административную и иную ответственность в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

6.3. Стороны договорились о том, что объектом оказания услуг по данному договору является исключительно система сбыта Заказчика и смежные с ней системы. Заказчик гарантирует, что не занимается противозаконной деятельностью, не распространяет запрещенные товары и/или услуги и никак не нарушает действующее законодательство РФ.

7. Заключительные положения

7.1. Заключая Договор, Заказчик дает согласие на использование информации о себе, своих взаимоотношениях с Исполнителем, своих анкетных данных, данных о своем бизнесе и доходе, переданных Исполнителю в рамках исполнения настоящего Договора, публикацию материалов о факте получения услуг у Исполнителя средствами массовой информации – телевидением, радио, в интернете, печатных изданиях, социальных сетях, а также публикацию указанных материалов на официальном сайте и в социальных ресурсах Исполнителя. Данный пункт не распространяется на данные, являющиеся коммерческой тайной Заказчика

7.2. Акцептуя условия Оферты, Заказчик дает согласие в соответствии с действующими законодательством на обработку Исполнителем предоставленной им информации и (или) его персональных данных (далее - Обработка ПД). Обработка ПД совершается с использованием средств автоматизации, и без использования средств автоматизации, включая сбор, запись, систематизацию, накопление, хранение, уточнение (обновление, изменение), извлечение, использование, передачу, предоставление, обезличивание, блокирование, удаление, уничтожение данных с целью выполнения Исполнителем своих обязательств принятых по условиям настоящего Договора, иных обязательств, предусмотренных Договором, а также с целью

выполнения требований нормативных актов по противодействию легализации денежных средств, полученных преступным путем. Заказчик также дает свое согласие на обработку и использование Исполнителем предоставленной им информации и (или) его персональных данных с целью осуществления по указанному Заказчиком контактному телефону и (или) контактному электронному адресу информационной рассылки (о мероприятиях Исполнителя) бессрочно до получения Исполнителем письменного и (или) уведомления по электронной почте об отказе от получения рассылок. Заказчик также дает свое согласие на передачу, в целях осуществления действий, предусмотренных настоящим пунктом, Исполнителем предоставленной им информации и (или) его персональных данных третьим лицам при наличии надлежаще заключенного между Исполнителем и такими третьими лицами договора.

7.3. Во всем остальном, что не предусмотрено Договором, Стороны будут руководствоваться действующим законодательством Российской Федерации.

7.4. Все споры и разногласия, возникшие в связи с исполнением настоящего Договора, решаются Сторонами путем переговоров. В случае не достижения согласия между Сторонами все споры рассматриваются в судебном порядке, в соответствии с законодательством РФ.

7.5. По итогам оказания услуг (окончания Практикума) Исполнитель направляет Заказчику электронную версию Акта сдачи-приемки оказанных услуг (далее – Акт), в течение 3 (трех) рабочих дней со дня окончания предоставления услуг по Договору. Заказчик обязуется в течение 3 (трех) рабочих дней со дня получения Акта подписать его, направив электронную скан-версию подписанного экземпляра Акта Исполнителю, либо предоставить Исполнителю письменный мотивированный отказ от подписания Акта (возражения по Акту).

Услуги считаются оказанными надлежащим образом и принятыми Заказчиком в объеме, указанном в Акте, если в течение 7 (семи) календарных дней с даты направления Исполнителем Заказчику Акта Исполнитель не получил от Заказчика мотивированных возражений по Акту на электронную почту, указанную в реквизитах Исполнителя (info@boilerroom408.ru).

В случае принятия Исполнителем возражений по акту, Заказчик и Исполнитель составляют двухсторонний акт с перечнем необходимых доработок и сроков их выполнения, исключительно в случае невозможности осуществления Исполнителем доработок по Практикуму Заказчик имеет право не подписывать Акт сдачи – приемки оказанных услуг и потребовать возврата уплаченной суммы.

Полным и безоговорочным акцептом настоящей оферты является осуществление Заказчиком оплаты Практикума. После акцепта настоящего договора все предыдущие письменные и устные соглашения, переписка, переговоры между сторонами, относящиеся к данному договору, теряют силу, если они противоречат настоящему договору.

Акцептуя настоящую оферту, Заказчик соглашается, что условия настоящей оферты не ущемляют и не нарушают его законные права и интересы, понятны ему и он их принимает.

РЕКВИЗИТЫ ИСПОЛНИТЕЛЯ:

ИП КОСТЕНКОВ СЕРГЕЙ ПАВЛОВИЧ

Номер счёта 40802810102590001095

Валюта RUR

ИНН 182908231240

Банк АО "АЛЬФА-БАНК"

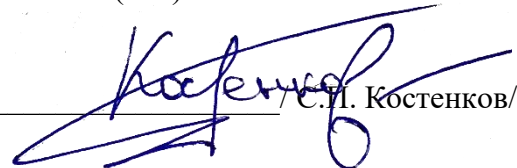
БИК 044525593

Кор. счёт 30101810200000000593

Почтовый адрес: г. Москва, проспект Защитников Москвы, д.15

Эл. почта: info@boilerroom408.ru

К.т.: +7 (977) 978-1379


С.И. Костенков/

Условия Практикума

Тариф	Общий срок проведения	1 ЭТАП Подготовка	2 ЭТАП Обучение сотрудников Заказчика	3 ЭТАП Практическая работа по внедрению и настройке инструментов в системе сбыта Заказчика	4 ЭТАП Сопровождение Заказчика	CRM	Гарантия роста продаж	Подбор руководителя отдела продаж под ключ	Помощь в подборе линейных сотрудников для отдела продаж Заказчика	Стоимость, руб.	Условное обозначение практикума в соответствии с условиями банков-партнеров при использовании заемных денежных средств
Управление	1,5 месяца	3 недели online	нет	2 недели online без выезда	нет	Индивидуальное тех. задание	нет	нет	нет	129 000	ТУПРАЛЕНЕЦ
Эксперт	2 месяца	2 недели online	Видео курс для Обучение продавцов	2 недели online без выезда	2 недели	Внедрение/настройка	нет	нет	да	199 000	ТЭКСПЕРТ
ВИП	2 месяца	3 недели online	Онлайн обучение для продавцов	3 недели online без выезда	2 недели	Внедрение/настройка	30%	нет	да	299 000	ТВИП
Премиум	3 месяца	3 недели online	Живое обучение продавцов на территории заказчика	2 дня выезд на территорию заказчика+ 2 недели online	3 недели	Внедрение/настройка	40%	да	да	399 000	ТПРЕМИУМ
Премиум ПРО	3 месяца	3 недели online	Живое обучение продавцов на территории заказчика	2 дня выезд на территорию заказчика+ 2 недели online	5 недель	Внедрение/настройка	50%	да	да	549 000	ТПРЕМИУМПРО

Программа оказания услуг

1 ЭТАП. Подготовка. Удаленная работа с Заказчиком

Для всех тарифов согласно «Условия практикума».

Исполнитель проводит с Заказчиком или его представителем онлайн встречи для проработки инструментов по созданию/развитию отдела продаж, используя предоставленный Заказчиком доступ к обучающим материалам, содержащим следующие темы:

Программа Практикума			
<p>Стратегия работы:</p> <ul style="list-style-type: none"> • SMART • Конкурентная разведка • SWOT • Конкурентные преимущества • Уникальное торговое предложение • NPS • 4U 	<p>Подбор сотрудников:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Профиль должности • Сколько нужно кандидатов • Источники поиска кандидатов • Скрипт телефонного интервью • Алгоритм собеседования • Создание чек-листа для оценки личностных качеств • Проективные вопросы • Создание чек-листа для оценки деловой игры 	<p>Модель продаж:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Виды продаж <p>Создаем сценарий разговора, который состоит из:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Преодоление секретаря (для B2B) • Начало разговора с клиентом - Как зацепить клиента • Выяснение потребностей • Вовлечение • Презентация (3 метода) • Объявление цены • Работа с возражениями • Завершение сделки (дожим) 	<p>Обучение и адаптация сотрудников:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Медиа-план системы обучения сотрудников на испытательном сроке • Книга по продажам • Создание листа качества для оценки переговоров • Создание системы поддержки знаний сотрудников
<p>Система контроля, отчетности и совещаний:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Введение нормативов • Создание отчетности по нормативам • Создание отчета «РОП-собственник» • Создание отчета «Клиенты в работе» • Утренняя летучка • Дневной предчек • Вечерний прием отчетов • Система совещаний • Воронка продаж • Внедрение прослушки и оценки переговоров по листу качества 	<p>Финансовая мотивация сотрудников:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Идеальная схема финансовой мотивации • Внедрение KPI (ключевые показатели эффективности) • Внедрение сложного процента • Правило высокой отсечки • Определение сетки планов для менеджеров в зависимости от функциональных обязанностей • Особенности мотивации разных категорий менеджеров 	<p>Нефинансовая мотивация сотрудников:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Разработка карьерного плана • Типы менеджеров • Доска успехов • Внедрение показателя КАЧЕСТВО бизнеса 	<p>Автоматизация:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Что такое внедренная CRM • Техническое задание для внедрения CRM • Digital-воронка для системы продаж • Обязательность заполнения полей сделки • Пользователи, роли и права доступа • Сервисы и интеграции • Шаблоны писем для клиентов • Импорт базы клиентов • Роботы и автоматизированные процессы

Итог данного этапа: полная систематизация бизнес-процессов в отделе продаж

Подготовка необходимых шаблонов документов

Для всех тарифов согласно «Условия практикума»

Во время исполнения услуги, описанной в разделе «1 этап» настоящего приложения, Исполнитель по заданию заказчика разрабатывает необходимые шаблоны документов исходя из текущей ситуации Заказчика, выбранного тарифа и уровня развития его бизнеса.

Количество шаблонов и их темы не могут выходить за пределы списка возможных шаблонов, исчерпывающий список которых ниже:

- | | | |
|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Формирование цели • Карта рабочего дня 2 вариант • Таблица исследования конкурентов • Профиль должности МП • ABC анализ • Профиль должности РОПа • ABC-XYZ анализ • Список личностных качеств • Портрет ЦА для В2С • Чек-лист оценки личностных качеств менеджера по продажам • Портрет ЦА для В2В • Чек-лист оценки личностных качеств РОП • SWOT анализ • Сценарий телефонного интервью • Каналы привлечения • Лист оценки деловой игры • Каналы продаж • Лист оценки на групповом собеседовании 1 вариант • Конкурентные преимущества и УТП | <ul style="list-style-type: none"> • Лист оценки на групповом собеседовании 2 вариант • Декомпозиция • Вопросы на этапе адаптация • Анкета кандидата • Сценарий обхода секретаря • Воронка подбора • Сценарий начало разговора с ЛПП • Источники получения кандидатов • Ответы на отговорки клиентов • Карта рабочего дня 1 вариант • Тест по продукту • Сценарий начала разговора в В2С продажах • Тест по В2В продажам • Список вопросов на этапе выяснение потребностей • Тест по В2С продажам • Методы вовлечения • Тест по продажам розница • 3 схемы презентации продукта • Схема финансовой мотивации МП • Ответы на возражения клиентов | <ul style="list-style-type: none"> • Карьерный план • Методы дожима • Примеры конкурсов для отдела продаж • Схема проведения встречи • Типовой отчет «Доска успехов» • Начало разговора при входящем звонке • Примеры нормативов • Правила работы с покупателями в рознице • Отчет по нормативам • Лист качества • Отчет «Клиенты в работе» • Распорядок рабочего дня • Отчет РОП-собственник • Регламент вечернего приема отчетов • Отчет по воронке продаж • Инструкция по CRM для МП • Отчет по индексу потребительской лояльности • Инструкция по CRM для РОП • Регламент утренней летучки • Техническое задание по CRM • Регламент дневного предчека |
|--|---|--|

Итог данного этапа: подготовка всей необходимой документации для эффективного управления системой продаж Заказчика

2 ЭТАП. Обучение сотрудников Заказчика

Только для тарифов «Премиум» и «Премиум ПРО» согласно «Условия практикума»

Эксперт Исполнителя проводит на территории Заказчика или с помощью средств удаленной коммуникации через сеть Интернет обучающее мероприятие для линейных сотрудников отдела продаж по следующим темам:

• Цикл продаж	• Презентация 1 метод
• Как узнать имя ЛПП с помощью сервисов	• Презентация 2 метод
• Как узнать имя ЛПП у секретаря	• 10 правил объявления цены
• Ошибки менеджера при общении с секретарем	• Идеальная схема работы с возражениями
• 10 методов преодоления секретаря часть 1	• Работа с возражением Я ПОДУМАЮ
• 10 методов преодоления секретаря часть 2	• Работа с возражением ДОРОГО
• Начало разговора с ЛПП	• Работа с возражением НЕТ ДЕНЕГ
• Работа с отговорками «Мне не надо», «Мне не интересно»	• Работа с возражением РЕШАЕТ ДИРЕКТОР
• Работа с отговорками «Мы работаем с другими», «У нас все есть»	• Работа с возражением У ВАС НЕТ ГАРАНТИИ

<ul style="list-style-type: none"> • Работа с отговорками «нет времени», «Поговорите с моим подчиненным» 	<ul style="list-style-type: none"> • Работа с возражением НЕ ИНТЕРЕСНО
<ul style="list-style-type: none"> • Выяснение потребностей в B2B продажах 	<ul style="list-style-type: none"> • Работа с возражением ПЛОХИЕ ОТЗЫВЫ
<ul style="list-style-type: none"> • Цикл вопросов 	<ul style="list-style-type: none"> • Работа с возражением ХОЧУ ОТСРОЧКУ
<ul style="list-style-type: none"> • Вовлечение в B2B продажах 	<ul style="list-style-type: none"> • Работа с возражением заблокировали расчетный счет
<ul style="list-style-type: none"> • 7 методов вовлечения 	<ul style="list-style-type: none"> • Работа с возражением: У вас нет офиса, Мне нужна личная встреча
<ul style="list-style-type: none"> • Как пригласить на встречу 	<ul style="list-style-type: none"> • Торг
<ul style="list-style-type: none"> • Проведение встречи 	<ul style="list-style-type: none"> • Дожим клиента
<ul style="list-style-type: none"> • Презентация. Как продавать дорого. 	<ul style="list-style-type: none"> • Завершение сделки

Только для тарифа «ВИП» согласно «Условия практикума»

Эксперт Исполнителя проводит с помощью средств удаленной коммуникации через сеть Интернет в течение 3 месяцев после заключения настоящего договора- обучающее мероприятие для линейных сотрудников отдела продаж по следующим темам:

<ul style="list-style-type: none"> • Цикл продаж 	<ul style="list-style-type: none"> • Презентация 1 метод
<ul style="list-style-type: none"> • Как узнать имя ЛПР с помощью сервисов 	<ul style="list-style-type: none"> • Презентация 2 метод
<ul style="list-style-type: none"> • Как узнать имя ЛПР у секретаря 	<ul style="list-style-type: none"> • 10 правил объявления цены
<ul style="list-style-type: none"> • Ошибки менеджера при общении с секретарем 	<ul style="list-style-type: none"> • Идеальная схема работы с возражениями
<ul style="list-style-type: none"> • 10 методов преодоления секретаря часть 1 	<ul style="list-style-type: none"> • Работа с возражением Я ПОДУМАЮ
<ul style="list-style-type: none"> • 10 методов преодоления секретаря часть 2 	<ul style="list-style-type: none"> • Работа с возражением ДОРОГО
<ul style="list-style-type: none"> • Начало разговора с ЛПР 	<ul style="list-style-type: none"> • Работа с возражением НЕТ ДЕНЕГ
<ul style="list-style-type: none"> • Работа с отговорками «Мне не надо», «Мне не интересно» 	<ul style="list-style-type: none"> • Работа с возражением РЕШАЕТ ДИРЕКТОР
<ul style="list-style-type: none"> • Работа с отговорками «Мы работаем с другими», «У нас все есть» 	<ul style="list-style-type: none"> • Работа с возражением У ВАС НЕТ ГАРАНТИИ
<ul style="list-style-type: none"> • Работа с отговорками «нет времени», «Поговорите с моим подчиненным» 	<ul style="list-style-type: none"> • Работа с возражением НЕ ИНТЕРЕСНО
<ul style="list-style-type: none"> • Выяснение потребностей в B2B продажах 	<ul style="list-style-type: none"> • Работа с возражением ПЛОХИЕ ОТЗЫВЫ
<ul style="list-style-type: none"> • Цикл вопросов 	<ul style="list-style-type: none"> • Работа с возражением ХОЧУ ОТСРОЧКУ
<ul style="list-style-type: none"> • Вовлечение в B2B продажах 	<ul style="list-style-type: none"> • Работа с возражением заблокировали расчетный счет
<ul style="list-style-type: none"> • 7 методов вовлечения 	<ul style="list-style-type: none"> • Работа с возражением: У вас нет офиса, Мне нужна личная встреча
<ul style="list-style-type: none"> • Как пригласить на встречу 	<ul style="list-style-type: none"> • Торг
<ul style="list-style-type: none"> • Проведение встречи 	<ul style="list-style-type: none"> • Дожим клиента
<ul style="list-style-type: none"> • Презентация. Как продавать дорого. 	<ul style="list-style-type: none"> • Завершение сделки

Только для тарифа «Эксперт» согласно «Условия практикума»

Исполнитель предоставляет в распоряжение Заказчика сроком на 2(два) календарных месяца доступ к видео тренингу для повышения эффективности персонала Заказчика.

Программа видео тренинга для сотрудников ОП Заказчика:

• Цикл продаж	• Презентация 1 метод
• Как узнать имя ЛПП с помощью сервисов	• Презентация 2 метод
• Как узнать имя ЛПП у секретаря	• 10 правил объявления цены
• Ошибки менеджера при общении с секретарем	• Идеальная схема работы с возражениями
• 10 методов преодоления секретаря часть 1	• Работа с возражением «Я ПОДУМАЮ»
• 10 методов преодоления секретаря часть 2	• Работа с возражением «ДОРОГО»
• Начало разговора с ЛПП	• Работа с возражением «НЕТ ДЕНЕГ»
• Работа с отговорками «Мне не надо», «Мне не интересно»	• Работа с возражением «РЕШАЕТ ДИРЕКТОР»
• Работа с отговорками «Мы работаем с другими», «У нас все есть»	• Работа с возражением «У ВАС НЕТ ГАРАНТИИ»
• Работа с отговорками «Нет времени», «Поговорите с моим подчиненным»	• Работа с возражением «НЕ ИНТЕРЕСНО»
• Выяснение потребностей в B2B продажах	• Работа с возражением «ПЛОХИЕ ОТЗЫВЫ»
• Цикл вопросов	• Работа с возражением «ХОЧУ ОТСРОЧКУ»
• Вовлечение в B2B продажах	• Работа с возражением «Заблокировали расчетный счет»
• 7 методов вовлечения	• Работа с возражением: «У вас нет офиса, Мне нужна личная встреча»
• Как пригласить на встречу	• Торг
• Проведение встречи	• Дожим клиента
• Презентация. Как продавать дорого.	• Завершение сделки

3 ЭТАП. Практика

Только для тарифов «Премиум» и «Премиум ПРО» согласно «Условия практикума».

Эксперт Исполнителя осуществляет выезд на территорию Заказчика сроком на 1 или 2 дня соответственно для практической работы по следующим направлениям:

- передача всей утвержденной методологии и системы обучения Заказчику
- практическая отработка с руководителями Заказчика необходимой технологии управления отделом продаж и увеличения эффективности
- проведение обучающих мероприятий для линейных сотрудников Заказчика, описанных в разделе «2 Этап» настоящего Приложения.

Только для тарифов «Управленец», «Эксперт» и «ВИП» согласно «Условия практикума»

Эксперт Исполнителя осуществляет совместную с Заказчиком онлайн работу для практической проработки следующих направлений:

- передача всей утвержденной методологии и системы обучения Заказчику
- практическая отработка с руководителями Заказчика необходимой технологии управления отделом продаж и увеличения эффективности

Итог данного этапа: Синхронизация всей проделанной работы на предыдущих этапах сотрудничества и окончательное интегрирование её в компанию Заказчика

4 ЭТАП. Сопровождение Заказчика

Только для тарифов «Эксперт», «ВИП», «Премиум» и «Премиум ПРО»

Удаленная поддержка Заказчика в течение срока, указанного в разделе “Условия практикума” настоящего приложения после окончания 3 Этапа сотрудничества:

- По всем текущим вопросам, которые возникают в процессе работы для закрепления навыка и увеличения эффективности.

Итог данного этапа: создание условий для достижения результата по продажам Заказчика до финансовых показателей в соответствии с п. 3.1.5 настоящего договора.

Внедрение CRM (только для программного обеспечения АМОсrm и Bitrix24)

Только для тарифов «Эксперт», «ВИП», «Премиум» и «Премиум ПРО»

Эксперт Исполнителя по согласованию с Заказчиком согласовывает техническое задание и внедряет его в бизнес процесс Заказчика для корректной работы Программного обеспечения CRM (сокращение от англ. Customer Relationship Management).

Настройка CRM включает в себя следующие действия (только для программного обеспечения АМОсrm и Bitrix24):

1. Воронка продаж и карточка в CRM:

- Настройка одной воронки продаж для работы с сущностями лиды/сделки;
- Настройка системы обязательных параметров в сущности “Сделка”;
- Настройка системы обязательных параметров в сущности “Контакт”;
- Настройка системы обязательных параметров в сущности “Компания”;
- Настройка кастомных фильтров для быстрого поиска различных сегментов сделок, контактов и компаний;
- Настройка карточки сделки и задачи для удобного просмотра информации в общем списке.

2. Настройка автоматических действий CRM:

- Система авто задач для менеджеров по продажам на необходимых этапах;
 - Система напоминаний для руководителя по сделкам менеджеров;
 - Система создания повторных сделок для работы с существующими клиентами после первой продажи;
 - Настройка автоматизированных действий (робот) для перемещения сделок между ответственными;
 - Настройка автоматически изменяемых параметров сделки при наступлении отдельно заданных событий в CRM;
3. Наполнение базой контактов
- в случае необходимости Исполнитель обеспечивает в CRM Заказчика наличие базы контактов-потенциальных клиентов Заказчика, при предоставлении Заказчиком списка, оформленного надлежащим образом емкостью не более 300 строк;
4. E-mail:
- Подключение одного общего e-mail компании для возможности отправки писем через интерфейс CRM
 - Подключение данного e-mail компании для автоматического создания новых обращений от клиентов в виде потенциальных лидов;
5. Ассоциирование текущей отчетности в ОП с программным обеспечением CRM

Подбор руководителя отдела продаж под ключ

Только для тарифов «Премиум» и «Премиум ПРО»

1. Исполнитель оказывает Заказчику следующие услуги:
 - 1.1. Подбор руководителя отдела продаж (далее Кандидаты), которая включает в себя следующие этапы:
 - 1.1.1. Разработка профиля должности руководителя отдела продаж.
 - 1.1.2. Размещение вакансии на Интернет-ресурсе по следующему адресу: <https://hh.ru/> через аккаунты Заказчика или Исполнителя.
 - 1.2.3. Обработку откликов в соответствии с Процедурой подбора и отбор кандидатов в соответствии с критериями, подходящими Заказчику
 - 1.2.4. Личные и онлайн собеседования силами Исполнителя с отобранными кандидатами. Предоставление Заказчику резюме отобранных кандидатов, посредством направления резюме по электронной почте, указанной в заявке, заполненной Заказчиков в соответствии с п. 2.6. настоящего договора.
 - 1.2.5. Оценку кандидатов для выявления личностных и профессиональных навыков, которые являются наиболее подходящими для соответствия требованиям, описанных в профиле должности, разработанном Исполнителем в соответствии с п.1.1.1. настоящего раздела.
 - 1.2.5. Представление успешных кандидатов согласно профилю, разработанному Исполнителем и подписанный Заказчиком, Заказчику и организация финального интервью. Исполнитель предоставляет Заказчику на рассмотрение до 2 (двух) кандидатов, соответствующих утвержденному профилю. Перед финальным собеседованием Исполнитель высылает Заказчику резюме кандидатов с временем встречи.
 2. Темы для проработки и действия, указанные в пункте 1. настоящего Приложения, могут быть изменены по письменному согласованию Сторон.
 3. По итогам проведения собеседования Заказчик обязуется в течение 2 (двух) рабочих дней направить Исполнителю письмо на электронную почту с информацией о том, какое в отношении него принято решение.
 4. Исполнитель предоставляет гарантию на замену утвержденного кандидата в случае, если в течение 7 календарных дней включительно с дня выхода на работу к Заказчику-кандидат отказался продолжить работу далее не по вине Заказчика.
 5. Заказчик и Исполнитель договорились, что срок выхода утверждённого кандидата на работу к Заказчику начинает течь через 2(два) дня после утверждения кандидата Заказчиком.
 6. После выхода на работу утвержденного кандидата, Заказчику передается логин и пароль от интернет-ресурса <https://hh.ru/> и в случае, если Заказчик закрыл вакансию, но требуется замена по условиям гарантии в соответствии с пунктом 4 настоящего раздела, то Заказчик обязан за свой счет разместить вакансию в соответствии с п 1.1.2. настоящего раздела.
 7. Заказчик подписывает Акт приемки выполненной работы в части подбора руководителя отдела, что составляет 50% от стоимости выбранного тарифа согласно настоящему договору, в день фактического выхода Специалиста на работу. Фактом выхода на работу, подобранного Исполнителем Кандидата, считается условие, описанное в п 5 настоящего раздела или момент фактического начала выполнения последним любых работ, или оказания любых услуг, в

интересах Заказчика, включая обучение (ст. 67 п. 2 Трудового Кодекса РФ). В случае если Заказчик в течение 3 (трех) календарных дней не подпишет Акт приемки выполненной работы или не представит в письменной форме мотивированный отказ, Акт считается принятым, а работа выполненной.

8. В случае проведения Заказчиком собеседования с кандидатом, резюме которого соответствует требованиям, указанным в профиле должности, и немотивированного отказа в приеме на работу, обязательства Исполнителя считаются выполненными.

9. В том случае, если Заказчик откажется от всех кандидатов, не мотивировав свой отказ письменно, то услуги считаются оказанными Исполнителем в полном объеме, а Заказчик обязуется подписать Акт приемки выполненных работ в соответствии с п. 7 настоящего раздела.

10. В том случае, если назначенная встреча не состоялась по вине Заказчика кандидат считается прошедшим собеседование, а отказ кандидату немотивированным.

11. Стороны признают юридическую силу за перепиской и документами (содержимым электронных писем), пересылаемыми по адресам электронной почты, указанным в настоящем договоре, и посредством нее. Простые распечатки (скриншоты) с почтовых ящиков и сканы документов подтверждают факт оказания услуг. Стороны обязуются сообщать друг другу обо всех случаях взлома или иного несанкционированного доступа к их электронным почтовым ящикам. В отсутствие такого уведомления исполнение, произведенное Стороной настоящего договора с учетом, имеющейся у нее информации, признается надлежащим. Стороны признают и соглашаются с тем, что любые письма, заявления, заявки и уведомления, а также любая иная деловая корреспонденция, отправленная с адресов электронной почты, указанных в настоящем договоре, являются исходящими от надлежащим образом уполномоченных представителей Сторон и в том случае, когда они не содержат сведений об отправителе.

12. Заказчик осознает и согласен с тем, что в соответствии с рыночной конъюнктурой может возникнуть ситуация, при которой по объективным причинам не найдется необходимое количество кандидатов, соответствующее требованиям профиля должности согласно п.1.1.1. настоящего раздела. В этом случае Заказчик имеет право продлить срок оказания услуги еще на 30 (тридцать) календарных дней на тех же условиях или принять решение о подборе руководителя отдела продаж на удаленную (дистанционную) работу.

13. Сроки и график оказания услуг.

13.1. Срок оказания услуги «Подбор руководителя отдела продаж под ключ» составляет 30 (тридцать) календарных дней и начинается с даты оплаты услуг заказчиком и утверждения профиля должности кандидата

13.2. Срок оказания услуг может быть увеличен по согласованию Сторон, без увеличения общей стоимости услуг.

13.3. В случае задержки рассмотрения Заказчиком проекта любого документа, создаваемого в ходе оказания услуг, более чем на 3 (три) календарных дня. Стороны установили, что такой документ считается принятым Заказчиком.

Помощь в подборе линейных сотрудников для отдела продаж Заказчика.

Только для тарифов «Премиум» и «Премиум ПРО»

Эксперт Исполнителя по заданию Заказчика разрабатывает практические инструменты для создания эффективной Системы подбора кадров, а также осуществляет её внедрение в следующем порядке:

1. Разработка инструментов включает в себя создание таких документов, необходимых Заказчику, как:

- Профиль должности
- Источники поиска кандидатов
- Скрипт телефонного интервью
- Алгоритм собеседования
- Создание чек-листа для оценки личностных качеств
- Проективные вопросы
- Создание чек-листа для оценки деловой игры

2. Внедрение системы подбора кадров:

- Создает и предоставляет в безвозмездное пользование учетную запись на онлайн сервисе по поиску сотрудников, размещенном в сети интернет по следующему адресу: <https://hh.ru/> сроком на 1(один) календарный месяц, тариф «Стандарт плюс»
- Настраивает учетную запись исходя из потребностей Заказчика по подбору линейных сотрудников в соответствии с разработанными ранее практическими инструментами, в т.ч. описание вакансии и активацию функции продвижение вакансии Заказчика на сервисе <https://hh.ru/> через автоматическое поднятие в ТОП в ленте событий данного сервиса (1 раз в 3 дня)
- Оказывает консультационную поддержку по оценке уровня кандидатов и принятию решения о приеме в штат на 4 этапе сотрудничества в соответствии с настоящим Приложением 1.

График оказания услуг

1. Срок выполнения Исполнителем услуги, описанной в разделе «1 этап», «3 этап» и «4 этап» настоящего Приложения, составляет срок, описанный в разделе “Условия практикума” настоящего Приложения, но не более одной онлайн встречи в неделю. Длительность одной встречи, описанной в разделе «1 этап», «3 этап» и «4 этап» настоящего Приложения не может превышать 60 минут.
2. Срок выполнения Исполнителем услуги, описанной в разделе «2 этап» и «3 этап» для тарифов «Премиум» и «Премиум ПРО», составляет 1(один) и\или 2(два) рабочих дня соответственно в течение 10 календарных дней после окончания оказания Исполнителем услуг, описанных в предыдущих этапах. Данная услуга оказывается в рабочее время с 10.00 до 18.00 с перерывом на 1 час.
3. Срок выполнения Исполнителем услуги, описанной в разделе «4 этап» настоящего Приложения, составляет срок, описанный в разделе “Условия практикума” настоящего Приложения, но не более одной онлайн встречи в неделю. Срок начала течения данной услуги наступает на следующий день после окончания работ, описанных в разделе «3 этап» настоящего Приложения.

РЕКВИЗИТЫ ИСПОЛНИТЕЛЯ:

ИП КОСТЕНКОВ СЕРГЕЙ ПАВЛОВИЧ

Номер счёта 40802810102590001095

Валюта RUR

ИНН 182908231240

Банк АО "АЛЬФА-БАНК"

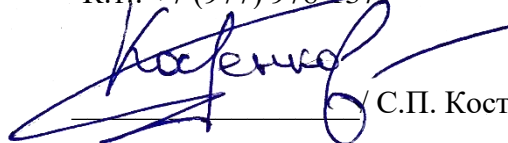
БИК 044525593

Кор. счёт 30101810200000000593

Почтовый адрес: г. Москва, проспект Защитников Москвы, д.15

Эл. почта: info@boilerroom408.ru

К.т.: +7 (977) 978-1379



/ С.П. Костенков/

